

Na trhu se objeví spousta nemovitostí na prodej z investičních fondů a od dluhopisových skupin

7.9.2023 - Jaroslav Havel | HAVEL & PARTNERS

Kancelář HAVEL PARTNERS se stará o majetek i byznysové a soukromé záležitosti tří set movitých českých a slovenských rodin, a to v česku i v zahraničí.

A právě mezinárodní podporu pro své klienty nyní dál rozšiřuje: zakládá multi family office se zastoupením v zahraničí a obdobně zvažuje otevřít i zastoupení kanceláře v Německu. Zakladatel a managing partner kanceláře Jaroslav Havel navíc předpovídá zajímavé pohyby na nemovitostním trhu.

Původní generace zakladatelů firem z 90. let odchází a jsme často svědky přesunu opravdu velkého majetku od zakladatelů ke správcům. Jak se trend projevuje ve vaší práci?

JH: Do začátku ekonomické krize v roce 2008 se dal sledovat fenomén silného kapitalisty, vlastníka firmy – otce zakladatele anebo CEO. Zpravidla měl jednu velkou firmu a často jen zlomek diverzifikovaného zbytkového majetku. V posledních patnácti letech se ale svět mění. Bariéra vstupu do většiny oborů podnikání je čím dál větší, navíc se mezi mladšími generacemi snižuje ochota tvrdě pracovat, tedy i začít podnikat. Dnes častěji vidíte, že rodiny mají naopak velmi diverzifikovaný majetek a nejsou vázané na jednu firmu, která by se předávala v rámci rodiny. V následujících 20 letech pak bude tento trend pokračovat a posun bude obrovský. Bohaté rodiny se soustředí více na správu vybudovaného jmění, bude mnohem méně majetku v rukou nové první generace kapitalistů. Klíčovou roli proto začíná hrát profesionalizovaná správa majetku.

V tomto oboru máme dlouholeté zkušenosti, skupinu pro privátní klienty jsme založili už v roce 2008 jako úplně první na trhu, mnoho let před konkurencí. Dnes zastupujeme přibližně tři sta velmi bonitních rodin, většinou jde o korunové miliardáře, a nabízíme jim skutečně komplexní služby. Vedle právního poradenství jsme rozšířili zastupování postupně i do oblasti širší správy majetku, daní, účetnictví a tak dále. Vytváříme struktury, které klientům se správou rodinného jmění pomáhají, ať už jde o nadační či svěřenské fondy, nebo rodinné rady, či přímo struktury typu family offices.

Zmínil jste nadační a svěřenské fondy. Co je nejoblíbenějším produktem nebo právním institutem, který po vás klienti z řad těchto nejbohatších rodin dnes požadují?

JH: Je to vždy individuální řešení na míru dané rodiny. Máme například komplexní klientský dotazník při zahájení spolupráce, ve kterém s klientem probereme všechny jeho potřeby. Řešíme ochranu majetku, oddělení podnikatelského a soukromého majetku, plánujeme do budoucna, vyhodnocujeme rizikovost jeho podnikání či mezinárodního a lokálního působení a podobně. Hledáme ideální řešení, jako bychom ho hledali sami pro sebe. Naši společníci ze skupiny pro privátní klienty se podílí na řízení špičkové, světově známé firmy a zároveň také komplexně spravují i vlastní majetek v řádu stovek milionů či celkově miliard korun. Jsou tedy pro naše privátní klienty jedinečnými zkušenými a

rovnocennými partnery.

Komplexita služby, kterou poskytujete nástupcům zakladatelů firem, vyžaduje kromě právníků i další poradce. Ustupuje u vás v kanceláři poměr právníků ve prospěch ostatních odborníků v poradenství?

JH: Právní služby jsou u nás zcela dominantní, protože věříme, že právě v nich excelujeme. Na základě špičkové služby si s klientem vytvoříme vzájemnou důvěru a pouto. Klient potom od nás využije i další služby. Máme velice silnou daňovou praxi, vybudovali jsme i účetní tým.

Umíme řešit dotace nebo komplexně řídit velké transakce, zrealizovat prodeje majetku, řešit rodinné privátní záležitosti... Při výběru kolegů přihlížíme zároveň také k tomu, abychom neměli jen tradiční advokáty, ale komplexní manažerské osobnosti s výbornými ekonomickými znalostmi a citem pro byznys. Nicméně máme ve skupině i několik špičkových ekonomů a manažerů dříve působících typicky v poradenské „velké čtyřce“ anebo v předních investičních skupinách.

Jak vidíte postavení vaší kanceláře na trhu letos a jak hodnotíte hospodářské výsledky za loňský rok?

JH: Loni jsme cítili zpomalení velkých realitních a M&A transakcí ze zahraničí. Měli jsme ale standardní nárůst tržeb 11 procent, tržby přesáhly miliardu. Ekonomicky rosteme nepřetržitě 22 let. Vloni jsme nicméně zaznamenali mírný pokles zisku. Významně totiž rostl náš tým, a tím i personální, ale také provozní náklady. Součástí našeho úspěchu je, že umíme najít a udržet ty nejlepší lidi. Nechtěli jsme tak loni zpomalit nábor, protože trvá i tři roky, než přesvědčíte vysoce kvalitního člověka.

Letos se nám ekonomicky velice daří. V první polovině roku tržby činily přes půl miliardy a meziročně rostly o 12 procent. Prudce se zvyšuje i zisk a čekáme, že ve druhém pololetí to půjde ještě lépe. Tempo růstu přibližně 12 procent ročně tržby, 15 procent zisk máme za cíl držet i následující dva roky. Roste počet klientů a daří se nám dál rozšiřovat tým o zkušené profesionály. Objektivně ale vidíme, že například v oblasti nemovitostí a mezinárodního M&A je trh stále slabší. Zahraniční investoři se od počátku války na Ukrajině nehrnou a v podstatě zamrzly velké nemovitostní transakce.

Očekáváte v rámci velkých nemovitostních transakcí nějakou změnu na trhu v příštích letech?

JH: Trh se odvíjí od úrokových sazeb. Očekávám, že Česká národní banka zřejmě sazby podrží na sedmi procentech, případně sazby do konce roku poklesnou jen formálně o 0,5 až 0,75 procenta. Sazby budou vysoké i nejméně do poloviny příštího roku. Některé realitní fondy už začínají mít problém s odlivem klientů. Na trhu se objeví spousta nemovitostí na prodej zejména z investičních fondů a od dluhopisových skupin, které rozhodně nebudou tlačit cenu nahoru. Vnímám to jako příležitost, ze které budou těžit naši top klienti, čeští a slovenští miliardáři. Rádi jim budeme takové příležitosti vyhledávat a zprostředkovávat.

Jste největší kancelář, co je ale v porovnání s ostatními kancelářemi vaše největší konkurenční výhoda?

JH: Je to právě naše velikost a komplexita. Máme přehled o tom, co se děje na trhu, patříme do špičky ve všech právních oborech. Jsme postaveni hodně kooperativně. Naší předností je vysoká specializace v jednotlivých oborech v kombinaci s tím, že jsme na složité případy schopni nasadit až

desítky lidí a několik našich právníků a týmů je považováno ve svých oborech za jedničky na trhu a každoročně mají obrovskou klientskou akvizici. V podstatě už rostou tak rychle, jak rychle jsou schopni nabírat a trénovat nové lidi do týmů. Jsme tak schopni pokrýt ve složitých kauzách všechny související oblasti – od veškerých obchodně a trestněprávních otázek přes daňové a účetní poradenství, vyšetřování či zajištění krizové komunikace.

Svoji práci se vždy snažíme dělat poctivě, s velkým úsilím, neustále se zlepšovat, hodně se vzdělávat a chovat se k lidem slušně a férově a díky tomu jsme za těch 22 let naší existence vybudovali, řekl bych, zcela unikátní síť kontaktů a podporovatelů. Když si tedy naši kancelář někdo vybere jako svého poradce, má k dispozici obrovskou infrastrukturu stovek unikátně organizovaných velmi chytrých lidí, s mimořádně vysokým pracovním nasazením a širokou základnou kontaktů většiny z nich i firmy jako celku. Naším klientům tak nabízíme opravdu neopakovatelnou infrastrukturu pro rozvoj jejich byznysu.

Jak je to s mezinárodním dosahem kanceláře? Nemáte ambice působit i v zahraničí?

JH: Abychom dosáhli úrovně služby, jakou chceme poskytovat, spolupracujeme v zahraničí s firmami, které jsou absolutními špičkami celosvětově či v dané zemi. Zároveň ale spolupracujeme i se zahraničními kancelářemi, které mají unikátní knowhow v konkrétních oborech či výbornou síť kontaktů a renomé v určitém teritoriu. Mohou to být například specialisté na venture kapitál, zbrojní průmysl, letectví nebo nějaký jiný užší obor, ve kterém jsou světovými či místními jedničkami. Vždy se řídíme při výběru partnera tím, co je nejlepší řešení pro klienta.

Zároveň ale zvažujeme i přímé zastoupení naší kanceláře na Západě. Chceme být blíže zahraničním klientům a mezinárodním kancelářím, které nám doporučují klienty, ale také zahraničním private ekvity a venture kapitálovým fondům, family officům či kapitálovým trhům. Připravujeme aktivně projekt otevření kanceláře v Německu, a to buď v Mnichově, nebo spíše ve Frankfurtu. Rádi bychom se pro to případně spojili s někým dalším z našich klientů.

Od určité velikosti firmy, do které jsme se my dostali, kdy se naše tržby blíží 60 milionům dolarů, už jsme viditelným hráčem v rámci celé Evropy a vyplatí se nám mít vlastní zastoupení v Německu.

V jakém časovém horizontu byste založili zastoupení vaší kanceláře v zahraničí?

JH: V roce 2024 anebo 2025.

Pro jaký okruh klientů by bylo toto zastoupení určené?

JH: Mimo jiné pro klienty ze Západu směřující do regionu střední a východní Evropy. Naše mezinárodní komunikace probíhá především se špičkovými právními a daňovými kancelářemi, špičkami v oblasti private equity, venture kapitálu, velkými finančními skupinami, komerčními a investičními bankami a významnými family offices. Dále máme desítky klientů, kteří by v Německu či jinde na západě chtěli aktivně podnikat. Zlepšíme tedy ještě naši stávající infrastrukturu pro ně. Budeme jim moci ještě lépe pomáhat s obchodně právními řešeními nejen v Německu, budeme tam více spolupracovat s lokálně zastoupenými mezinárodními právníckými firmami, mezinárodními poradenskými společnostmi atd.

Ve kterých oblastech na trhu očekáváte v příštích letech růst?

JH: Dnes zdaleka největší objem práce a největší zisky realizujeme v širší oblasti sporové agendy. Máme právní tým přibližně třiceti lidí a dokážeme pokrýt skutečně složité byznysové spory, které mají i ekonomický, trestní či veřejnoprávní charakter, ale umíme výborně zajistit i detektivní nebo komunikační přesah.

Dále jsou to technologie a VC, kde máme také zdaleka největší tým na trhu. Asistujeme například u investic do startupů, zaměřujeme se i na digitalizaci bankovního sektoru, státní správy nebo jakoukoli digitalizaci a automatizaci ve firmách. Zastupujeme velkou většinu z deseti největších globálních gigantů v oblasti technologií listovaných na americké burze. A i veřejný sektor nebo finanční instituce s námi spolupracují na svých velkých IT projektech.

Největší růst, nad 15 procent ročně, očekáváme v těchto oblastech, plus samozřejmě bude pokračovat další růst v oblasti privátních klientů. V září představíme nově vyvinutý mezinárodní projekt multi family office, díky němuž očekáváme další rozšíření spolupráce se stávajícími rodinami i těmi novými, které v lokálním prostředí nebudou mít v tomto směru obdobnou alternativu. V oblasti daní a účetnictví pak bude růst asi ještě mnohem vyšší, ale tam rosteme z menší základny.

Zmínil jste start-upy a venture kapitál. Jaký vývoj předvídáte právě v oblasti start-upů a investic do nich?

JH: Je zde celá řada fondů, které zahájily činnost a získaly kapitál v posledních pěti až deseti letech a chystají se na capital raising pro fond č. 2 nebo 3. Nebude to ale úplně jednoduché. Některé fondy ještě nemají tolik exitů, většina fondů ještě ani nevrátila vložený kapitál investorům. Když jsou na trhu pět nebo sedm let z desetiletého investičního cyklu, bude se jim hůře prokazovat schopnost vydělat proklamovaných 20 procent p. a. a více.

Klíčové jsou zkušenosti. Vnímáme, že investice ve venture kapitálu samozřejmě mohou být rizikové. My jsme ve venture kapitálu velmi aktivní, a to nejen jako poradci, ale i jako investoři, skoro dvacet let. Pěkně jsme vydělali například s Credo Ventures a anebo s blockchainovým fondem skupiny Rockaway. Celkem jsme investovali již do šesti venture kapitálových fondů. Chceme investice do fondů i nadále rozvíjet a zejména v příštím roce je ještě více formalizovat. Spolu se společníky kanceláře jsme pro tento účel vytvořili jakýsi interní „fond fondů“, v němž jsou v současné době vyšší jednotky milionů dolarů na investice do startupů, a jsme připraveni v následujících letech tyto investice významně navýšit, případně otevřít fond fondů pro naše klienty.

Jaroslav Havel (49 let) • Řídící partner advokátní kanceláře **HAVEL & PARTNERS**. Věnuje se **komplexnímu poradenství v oblasti rozvoje a strategického řízení velkých rodinných a jiných nejvýznamnějších soukromě vlastněných firem**. V roce 2008 v rámci kanceláře založil na česko-slovenském trhu první specializovaný tým zaměřený na služby pro privátní klienty, který dnes čítá 40 právníků a daňových poradců a je největší ve střední Evropě.

<https://www.havelpartners.cz/jaroslav-havel-na-trhu-se-objevi-spousta-nemovitosti-na-prodej-z-investicnich-fondu-a-od-dluhopisovych-skupin>